HF3630.2
.Z9
N6884
1926

E.V. Skoromudov

Очерки по новгородской торговле

THE LIBRARY OF THE
UNIVERSITY OF
NORTH CAROLINA

ENDOWED BY THE
DIALECTIC AND PHILANTHROPIC
SOCIETIES

HF3625
.N8
S5

UNIVERSITY OF N.C. AT CHAPEL HILL
00027050798

Digitized by the Internet Archive
in 2026 with funding from
University of North Carolina at Chapel Hill

https://archive.org/details/ocherkiponovgoro00skor

Новгородское Общество любителей древности.
(СЕКЦИЯ КРАЕВЕДЕНИЯ).

Е. СКОРОДУМОВ.

ОЧЕРКИ
ПО
НОВГОРОДСКОЙ ТОРГОВЛЕ
(лето 1924 года).

НОВГОРОД.
ОБРАЗЦОВАЯ ТИПОГРАФИЯ
СЕВЗАПСОЮЗА.
1926.

РСФСР ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО РСФСР

ЛЕНИНГРАДСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

НОВГОРОДСКАЯ КОНТОРА

„ДОМ КНИГИ".

МАГАЗИНЫ: в Новгороде, Ст.-Руссе и М.-Вишере.

Всем! КНИГА Всем!

по всем вопросам и отраслям знания.

ЛИТЕРАТУРА

общественно-политическая, художественная, научная, популярно-научная, крестьянская — справочная, юридическая, с.-хозяйств.; книги для детей, методика преподавания и книги для учителей.

ВСЕ ДЛЯ ШКОЛ.

СКИДКА И КРЕДИТ организациям, коллективам, низовой и школьной кооперации. СКИДКА И КРЕДИТ

СКИДКА от 10 до 35%. КРЕДИТ от 2 до 6 месяцев.

ПРИНИМАЮТСЯ ЗАКАЗЫ
на любую русскую книгу всех издательств.

Большой выбор канцелярских принадлежностей.

Самая широкая помощь

Викам, избам-читальням, низовой, рабочей и школьной кооперации в деле организации книжных полок, киосков и пунктов.

ПРОДВИЖЕНИЕ КНИГИ В ДЕРЕВНЮ.

Новгородское Общество любителей древности.
(Секция Краеведения).

Е. В. СКОРОДУМОВ.

SKORODUMOV
1-20-06
HF3630.2
.Z9
N6884
1926
LOCHERKI
PO
NOVGORODSKOJ TORGOVLE

ОЧЕРКИ
ПО
НОВГОРОДСКОЙ ТОРГОВЛЕ

(ЛЕТО 1924 ГОДА).

UNIVERSITY LIBRARY
UNIVERSITY OF NORTH CAROLINA
AT CHAPEL HILL

НОВГОРОД.
Образцовая Типография Севзапсоюза.
1926.

Новгород. Гублит № 220.—1926 г.
Заказ № 6963.—1000 экземпляров.

Очерки по Новгородской торговле

(лето 1924 года).

Было время, когда «господин Великий Новгород», расположенный на берегах судоходной реки—седого Волхова, благодаря своему выгодному географическому положению, занимал видное положение в торговых сношениях между востоком и западом Европы. Новгород стоял на великом водном пути из Варяг в Греки и был крупным торговым центром.

Но прошло время, изменились обстоятельства и Новгород занял место захолустного городка северо-западной области. Промелькнувшая было надежда на крупное оживление с проведением новой линии железной дороги—потухла.

В настоящее время Новгородская торговля—местная торговля и, как таковая, не отличается широтой размаха. Возродившаяся в последние годы, она уже имеет и некоторые особенности. В ней принимают участие не только частные торговцы—крестьяне,

купцы, но выступают, главным образом, кооперация, тресты, синдикаты — через свои представительства и, наконец, государственная торговля.

Три момента Новгородской торговли имеют в виду очерки: 1) базар или рынок, 2) частная торговля магазинная и 3) госторговля и кооперация.

I.

Новгородский базар
(рынок).

Торговля на площади по средам, пятницам и, отчасти, по воскресеньям. Торговля преимущественно крестьянская...

Тянутся целыми часами вереницы телег или дровней-розвальней купцов-крестьян, направляющихся в город по базарным дням...

Едут по Нехинскому и Псковскому шоссе (край к Ильменскому поозерью), тянутся по направлению от Ленинграда (левобережье по реке Волхову), катят по Московскому шоссе (Бронница, Аракчеевка и др.).

Наступает лето—плывут целые вереницы лодочек и челнов, на парусах и с веслами, по реке Волхову, Ильмень-озеру и каналу.

Как и в старину, белеют паруса Новгородцев-поозеров, красуются они на картине озера.

Те, кто везет сено, солому, дрова, поросят, гонят скот на продажу — останавливаются на Софийской стороне, на «Сенной площади», ныне площади «Крестьянской»: тут для них место,—тут их базар.

Взгляните, — как идет здесь торговля.

Ряды возов с дровами и поросятами; площадь занята сеном. Поодаль — место для скота.

Кто что может и как может продает. И замечательно, что купец-Новгородец и теперь остается верен себе и поступает по старой пословице: «Не обманешь — не продашь».

Нахваливают, допустим, сено. Оно может быть и хорошим — луга Новгородские великолепны. С виду оно действительно хорошо. Воз большой — видный... Но знает покупатель-Новгородец, что наружность иногда обманчива бывает. И ходит и ощупывает он воз недоверчивой «русской рукой» и натягивает веревку: воз велик, но слаб; сено сверху и с боков зеленое, хорошее, — но внутри подмешано плохим, или налито водой для весу.

Там выбирают дрова: покупатель тоже с недоверием подходит к возам. Снаружи хороши — береза, крупная, а в средних рядах или снизу — смесь, да осинка.

И так почти во всем... И это характерное явление Новгородского рынка.

Покупателями являются не только горожане; и сами крестьяне покупают и сено, и поросят, и скот. Покупают на деньги, а иногда производят менку на хлеб, рыбу или что другое.

Стон стоит от поросят в базарные дни на Сенной площади, особенно в осеннее и весеннее время.

Кроме Сенной площади, рынок располагается на Торговой стороне, на Вечевой площади, у самого моста.

Здесь торговля идет всем: и мануфактура, и галантерея, и всякая мелочь; продукты питания, и кустарные изделия, и ягода, и масло, молоко, творог, сметана. Словом все, что надо.

Посредине почти площади идет тротуар Улицы 1-го мая. По правую сторону его (сразу от моста) торжище начинается новым ларьком Райсоюза; дальше расположился «Обжорный ряд» — ларьки с предметами питания; за ними крестьяне с кустарными изделиями, мясная торговля «зимой».

Дальше от моста — от тротуара, перпендикулярно ему, идут ряды ларьков с мануфактурой и галантереей, кожевенными товарами, сапогами, разным старьем, железом. В конце их, в воротах под зданием Комхоза, к Ярославову Дворищу — на молочной горке, — где раньше кипела другая жизнь Новгородцев, теперь идет бойкая торговля молоком, яйцами, маслом, дичью и прочим.

На базарной площади большую роль играет торговля кустарными изделиями: корзины разных форм, размеров и качеств, корыта, грабли, лопаты, метлы, санки, горшки, дровни и проч. Тем и другим торгуют больше не сами производители, а перекупщики и торговки.

Было время, когда корзиночным промыслом занималось большинство крестьян окрестных деревень, расположенных вблизи мест, богатых ивняком (мелкие прутья на берегах реки Мсты, канала и др.). Целые деревни жили этим промыслом, коротая долгие зимние вечера за плетением корзин. Но теперь этот промысел как-то заглох, конечно, в зависимости от общей конъюнктуры: город, вообще, потерял свое прежнее значение торгового пункта.

А обстоятельства позволяют возобновить этот промысел и поставить его на должную высоту и, именно, через организацию артелей корзиночников, куда, надо думать, при хорошей постановке дела войдут все кустари корзиночники и с большой охотой.

Было время, когда требовалась обязательная регистрация кустарей. Так как без регистрации работать было нельзя, а регистрация, особенно артелями, давала некоторые привиллегии, обеспечивала заказами, давала возможность получать керосин, прутья и пр., то от кустарей не было отбою. Организовывались всякие артели и шли регистрироваться.

Сама закупка и сбыт кустарных изделий—производились кооперативными органами. Назовем здесь некоторых из них, в руках которых сосредоточивалось все это дело: Северокустарь, Кредитсоюз, Товарищество Промысловых и сел.-хоз. кооперативов, Губсоюз, и, наконец, Отдел кустарной промышленности при Совете Народного Хозяйства.

Тоже самое надо сказать и относительно выделки горшков и кринок. Край богатый прекрасной глиной, имеющейся в неограниченном количестве, мог бы служить источником если не богатства, то во всяком случае благосостояния населения, как это встречается на севере Области, по реке Ояти—в Олонецком краю.

Население края, бедного хорошей землей ввиду слишком низкой местности, могло бы поднять свое благосостояние именно благодаря кустарным промыслам, организованным надлежащим путем с наибольшей выгодой для самого кустаря.

Объединение кустарей в артели из двух—трех и больше деревень могло бы с успехом повести и к дальнейшей работе по поднятию материального уровня населения. Подобного рода кооперирование быстро и естественно повело бы к электрофикации деревень нашего темного края. А это уже такой прогресс, который окупил бы сам собою все затраты. Подобного же рода работа могла бы быть проделанной и в пресловутом

глухом «поозерье» среди сетовязов, продукцию которых, как кустарную работу, мы встречаем на том же рынке, особенно в сезонное время — весной. И как отрадно было бы видеть в этой темноте свет, да еще электрический, каковым осветили же свои деревни льноводы Демянского и Старорусского уездов...

Торговля мануфактурой с ларьков — исключительно торговля частных лиц. Ни кооперация, ни госторговля на рынок с мануфактурой в ларьке не проникли и умелым обращением с главным потребителем—крестьянином близких отношений не закрепили, как это сделал частный торговец, который не стеснялся вынести товар из магазина на рынок и тут предложил его крестьянину, психология которого требует еще до сей поры именно рыночной торговли.

И это — действительность.

Повидимому, в ларьках ничего нет привлекательного, товар ниже среднего... Но смотрите, как окружены эти ларьки: проходу нет,—так толпится народ простолюдин, деревенский мужик и баба, да красавица-молодица, прибывшая со своими родителями за десятки верст на базар в среду и пятницу.

Торг идет весело, бойко. Торгаш хвалит товар, считает, меряет, спорит, торгуется. Купец на свободе просматривает, щупает, выбирает нужный себе товарец, слушает росказни словоохотливого продавца и, как рыба на крючек, попадает в лапы хозяина, довольный тем, что купил товарец по сходной цене, дешевле, мол, чем в госторговле, да и у «хорошего человека». Повидимому, такой торговле, по оборотам ее, и значения—то придавать не надо бы. Ан нет. Частный торговец учел ее. Он чутьем понимает, что пока что, а время требует и этого вида торговли...

Еще не привык, а если привык, то мало,—крестьянин к душным и темным магазинам; он любит простор, и вот для него—«душа»—рыночный базар. С рынка торговец затягивает покупателя и дальше. Его лавка часто становится продолжением сделок. Там он развернется пошире и, как следует, обойдет своего покупателя.

В некоторых городах, как в Москве, Тресты, понимая и оценивая значение рыночных ларьков, устраивают их и правильно делают. Думаем, что убытка они не потерпят и проникнут со своими товарами к потребителю поскорей, вытесняя из обихода частного торгаша, еще цепко сидящего в мелочной торговле с деревней. Если бы у нас в Новгороде не частный торговец, а кооперация решилась на это дело,—не сделала бы худо.

Победить частного торговца можно и должно, но не административным нажимом, а умелым подходом к делу, конкуренцией, низкими ценами, по которым может отпускать товар кооперация, раз она в состоянии будет иметь массовые и пониженные в цене закупки, а вместе с тем и доброкачественностью товаров. Устройство ларьков, по нашему мнению, один из важных факторов борьбы с перекупщиками.

Недавно выстроенные Райсоюзом и поставленные на рынке два ларька с бакалеей и хлебом оправдываются, как нельзя лучше. Торгуют они ежедневно и отбою нет от покупателя. Туго приходится рядом торгующим мелочникам.

Хорошо поступили и инвалиды, объединившись в артель ГИКО. Они выступили торговцами в разнос и этим сбили дело частной торговли, предложив товар хороший и по низким ценам...

Мельком проходим и просматриваем, так называемую, «барахолку». Здесь сбывают, поистине, всякое барахло

и все, кого гонит нужда, любопытство, желание наживы; кто любит в мутной водице рыбку половить и кому надо продать последнее, чтобы на полученные от продажи деньги с горем прожить. Сидят тут и просто торговки, получая товары на комиссию. Таких много:— это просто старушки бабы, бывшие мещанки. Они берут все: и битое блюдце, и рваный сапог, и серебро, потерявшее цену за ненадобностью, картины, подносы, киоты и тому подобное.

Большое место занимают торговцы старым железом, ломом и проч. таким же товаром. И не ленятся они почти ежедневно привозить, раскладывать, убирать и отвозить эту дрянь, от которой все же, видимо, кормятся. И опять таки здесь игра на психологии покупателя — мужика крестьянина.

Обращают на себя внимание ряды торговцев готовой обувью: продукция сапожников-квартирников. Ее много; видимость для деревни приличная, но не всегда качество ее хорошее. Смотришь на эту обувь, на этих торговцев и удивляешься: эксплоатируют квартирников хозяева — торговцы обувью, дело доходит до стачки квартирников, требующих человеческого к себе отношения и приличной платы от «хозяев». И почему бы, кажется, не объединиться в артель всем квартирникам и выступить на рынок уже более крепкой организацией, которой не страшна будет хозяйская замашка. Веника не переломишь, а отдельные прутышки легко переламываются. Так и здесь... А то вылезают сюда торговцы кожевенным товаром, большинство торговцев магазинов; ставят они сюда свои ларьки и торгуют довольно бойко.

Среди всей этой публики выделяются еще бабы-ткачихи со своим домашним тканьем: дорожки, полотенца и просто холст.

Чинно в ряд, параллельно панели сидят еще торговцы и торговки семячком, табаком, бумагой, яблоками, кренделями, ирисом и т. п. мелочью. Дни их, повидимому, сочтены.

Правее, в подъезде дома Комхоза и на молочной горке идет торговля молочными продуктами: молоко, масло, сметана, творог, яйца, дичь и пр. Торг происходит ежедневно и торг большой. Крестьяне наезжают больше в базарные дни, в простые же дни торгуют городские обывательницы.

В базарные дни здесь прямо толчея.

Молочные продукты в большинстве доставляются крестьянами: несут они молоко в специальных корзинках для доставки молока четвертями или прямо на места (а таких не мало), или торгуют им на общем рынке. Но и тут, а иногда и там, дело не всегда обстоит благополучно в смысле качества предлагаемого продукта. Свежесть молока еще удовлетворительна и понятно почему: всякая хозяйка, прежде чем взять четверть, лизнет сначала расхваливаемое молоко и сразу учует — свежее или кислое оно. Но в смысле жиров, а также подмесов — ошибки почти постоянны. Редко-редко попадет молоко, в котором бы не было ничего подмешано. В большинстве — сливки уже сняты, молоко поразбавлено кипятком («побольше будет» и «парное»), а для белизны к молоку прибавлено мелу или извести. И если необходимо купить хорошее молоко для детей, то скрепя сердце идешь на рынок и часто купишь плохое. Это крупный и недопустимый недостаток в молочной торговле Новгорода.

Надо прибавить сюда и то, что и масло рыночное не отличается доброкачественностью: часто оно со сметаной или с творогом и обычно в фунтовиках

Новгородского масла не достает 6—8 золотников. Невольно навязывается вопрос: неужели молочный рынок Новгородский и дальше будет в таком первобытном, устарелом состоянии. Молоко—такой необходимый продукт для бедняцкого населения города, так доступный, а пользоваться им уверенно нельзя.

До последнего времени на Новгородском рынке не было ни кооперативной—артельной, ни государственной торговли молоком. И обыватель принужден был (и сжился с этим) пользоваться услугами не всегда честной частной торговли.

Только одна скромная молочная лавченка кооператива Райсельсоюза честно снабжает Новгородцев молочными продуктами. И этой последней надо отдать по справедливости честь и хвалу. Молоко из совхоза Григорово—прекрасное, не чета рыночному: чистое, свежее, густое—жировое; масло чудное, разносортное и тоже чистое, не в пример тому, каким торгуют на рынке. В последние дни появилась еще одна частная молочная.

Нам кажется, что это такая ненормальность, которой терпеть больше бы нельзя. Новгород, можно сказать, по богатству своих заливных лугов—пастбищ—вторая Дания. Заливные луга в окрестностях Новгорода дают богатейший урожай трав, двойной покос и, надо сказать, щедро наделяют, не в пример другим местам, домохозяев—косцов за их иногда тяжелые труды в летнюю страду. Богатые травы дают возможность заготовить сена много и дешево.

В прежние годы Новгород был видным поставщиком сена для Петербурга и войсковых частей. Еще и теперь сенные сараи поражают своей громадой.

Теперь заготовок сена на сторону почти не производится. Значит, вся масса сена остается почти на

месте, для нужд населения края. Не говорим уже о возможности травосеяния.

Естественно отсюда вытекает — Новгород и его окрестности должны стать базой скотоводства нашей Северо-Западной области и, конечно, не в такой степени, как это ведется в настоящее время. В Новгородском краю, как и в части Череповецком, — коров держат больше для навозу, а не для молока, а потому и на сорта их обращают мало внимания. «Лучше лошади дам хорошего сенца, а корова поест, если сена нет, и соломки — яровицы», — так разсуждает Новгородский крестьянин. И держит он буренушку в черном теле, а она дает ему на грош молока.

Благодаря положительной дешевизне сена, а в этом можно добиться и больших результатов, молочные продукты в Новгороде могут быть очень дешевыми и потребителем их явится не только сам Новгородец, но они найдут сбыт и в Ленинграде, близость расстояния от которого перевозки продуктов не удорожит. Поэтому, нам кажется, скотоводство Новгородского края и улучшение его должно стать очередным вопросом не только Новгорода, но и Области. И конечно организация всего этого дела должна пройти путем кооперирования населения. И в данном случае — кооперирование дело не трудное: население уже знакомо с артельным порядком маслоделия, оно настолько полезное, что не приходится останавливаться ни перед какими затратами. В самое же ближайшее время дело покажет всю выгодность организации и население будет с прибытком и город с доброкачественным продуктом.

Кроме молока, масла, сметаны, творога, торговля коими в большинстве случаев производится в разнос,

на Молочной горке торгуют яйцами и птицей. Яйца продаются поштучно, десятками и сотней. Покупатель-обыватель Новгородский или же наезжий заборщик из Ленинграда, который поглощает не мало этих продуктов. Яичная торговля не на высоте. Кур держат мало, куры простые и потому яйца очень мелки. Отборных почти не встречается, порядка продажи на вес население не знает.

Из птиц продают кур, уток (домашних) и гусей, несут и битую дичь: дикие утки, тетерки и пр... К осени бывает ее много, так как озеро Ильмень до последнего времени представляет собой богатое место для охоты.

На левой стороне базарной площади картина несколько меняется: палаток нет, ларьков тоже. Здесь лошади, люди, воза и лошади... Здесь чисто крестьянский, как и на сенной площади, базар, только параллельно дороге идет ряд, а иногда и два, торговок яблоками, крупой, луком, грибами, зеленью и огородными овощами. А дальше, за спинами,—возы с мешками картошки, овса, ржи и с проч. сельско-хозяйственными продуктами.

Осенью сдесь масса капусты, которую, кроме возов, доставляют и целыми лодками. Но больше всего—картофеля. Везут на лодках Юрьевские крестьяне и по-озеры; везут на лошадях, особенно из Родиванова (7 верст от Новгорода), доставляют из Немецкой колонии. Картофель хороший, благодаря чудной для урожая его земли. Его можно купить здесь круглый год, если не у самих крестьян, то у десятка торговок и огородников, занимающих места ближе к мосту и Волхову.

Здесь же происходит и торговля огурцами. Надо сказать, что раньше целые деревни занимались огу-

речным промыслом и, хотя не были ростовскими огородниками, однако, снабжали огурцами не только Новгородский рынок, но и в значительной степени Ленинград (как, например, дер. Холынья).

Надо думать, что с открытием навигации по Волхову после установки сооружений Волховстроя, благодаря дешевизны водного сообщения, Новгородский огурец опять потянется в Ленинград и будет служить большим подспорьем местному населению.

Рыбаки. Ниже моста, у правого берега реки Волхова, по которому идет Лерховский бульвар, на плотах стоит несколько домиков. Это садки с живорыбнями, где происходит торговля рыбой. Эти домики имеют свою историю. В актах старины об этих живорыбнях речь идет уже в XVII м веке.

Когда то в них кипела жизнь и торговля рыбой шла очень бойко.

За последние годы жизнь домиков замерла и в настоящее время торговля идет еще вяло. Здесь торговля больше оптовая, в розницу торгуют в рыбных рядах или в «рыбаках», по местному выражению.

А вот и они.

Спустившись от моста по Лерховскому бульвару, сажен через сотню вы достигаете площадки, занятой торговцами рыбой,—местечка «в рыбаках».

Рядами стоят круглые на высоких ножках лоханки с водой, а там плещется живая рыба всех видов и размеров. Бойкие торговцы умело зазывают покупателя, ловко играют словами. Невольно остановишься посмотреть язика или леща, судачка или важного сига, который, особенно осенью, красуется почти во всех лотках и корзинках. Это — гордость Новгородских рыбаков — хутынцев.

Торговля идет бойко: продают больше в розницу. Оптом покупают только торговцы у ловцов, кои привозят товар в лодках с «золотого дна Ильменя-озера».

Богатая рыбой котловина озера и впадающих в него рек, обильно снабжает ловцов разнообразной рыбой, которая развозится не только по губернии, но и в столичный центр. Новгородскую рыбу знают и в Ленинграде, куда она в настоящий момент отправляется большими партиями по железно-дорожным путям, и еще большими будет отправляться водным путем.

Добрая половина поозеров живет рыбным промыслом. Им они, малоземельные, кормятся, им — «живут». К сожалению рыбный промысел ведется пока мало организованным путем. Еще не так далеко ушли от нас дни, когда все велось рыбными дельцами. Как акулы, они пользовались безвременьем, наступившим для ловцов, их обеднением за годы прошедшей войны, и захватывали в свои руки богатые кусочки с Ильменского рыбного стола. Ловцы работали больше не на себя и не на государство, а на этих «умных» людей. У ловца не было снастей, не было сапог; он нуждался в кредите. Все это доставалось с большим трудом, и рыбные дельцы не зевали: и кредит, и снаряд — все моментально предоставляли ловцу, а тот добровольно шел в кабалу и добрую часть своего заработка оставлял наделившему его всем необходимым скупщику. А этот последний, приобретая задешево рыбу у ловца, продавал ее по повышенной цене и, случалось, наживал не малый куш.

В последнее время, кооперация, повидимому, начинает уже проникать и в поозерскую рыбацкую глушь.

Поистине — кажется странно: каких либо 5 — 10 верст отделяют Новгород от поозеров, — а глушь невообразимая и поозер — до поражаемости своеобразен.

Работа кооперации здесь будет работой на чистой доске.

И нам кажется, что кооперация могла бы сыграть здесь большую роль.

Если она жизненна, а в этом не может быть никакого сомнения, она может широко развить свое дело. Рыбак нуждается во многом, предметы потребления могут расчитывать на большую емкость рынка, а с другой стороны — потребитель дает богатый товар — разнородную рыбу, сбыт которой вполне обеспечен. Дело верное, дело полезное, как для рыбацкого населения, так, равно, и для государства. Требуется лишь умелый подход к делу, учет всех потребностей ловца-поозера и всех возможностей постоянного сбыта товара — улова рыбы.

Кооперация должна пойти навстречу ловцу, поддержать его в тяжелый момент и тем дать возможность оживиться рыбному промыслу.

Дело кооперирования рыбаков Ильмень-озера — дело государственной важности и вместе дело широкое. Каких-каких возможностей оно не имеет. Помимо продажи свежей рыбы, можно было бы организовать рыбосушильни, рыбокоптилки и пр. Направить, наконец, ловлю Ильменского снетка, разработать его приготовление и проч. Наконец, кооперирование рыбаков Ильменского района — дело политической важности, ибо оно затрагивает целый слой населения, живущий особой от нас жизнью «поозера».

Мясные ряды. За рыбой идет мясо.

Целый ряд частных лавочек, и одна только скромная торговля Райсоюза, да Потребительного Общества снабжают население Новгорода мясом и мясными про-

дуктами. Дело кооперирования здесь очень пока слабо. Объясняется это в большей части тем, что в мясной торговле требуется будто бы побольше специальности.— Отчасти это и верно. В то время, как рыбаки Новгородские в силу естественной причины принуждены объединяться в артели, под предводительством атамана, иногда десятками, «мясные короли» действуют по отдельности, стараясь найти необходимую для себя дичинку у какого-нибудь скотника, тоже полного собственника своего стада. Сверху до низу в мясоторговле установилась тесная связь и знакомство и, кажется, проникнуть кооперации туда трудно. Связи вековые здесь еще очень крепки и когда-то-когда их удастся разорвать, чтобы мясник стал общественным человеком. Очень трудно расчитывать на то, что специалисты мясного дела добровольно оставят свои интересы и перейдут на службу Обществу, не столь выгодную. Судя по настоящему моменту, мясная торговля, не смотря на всю ее важность в государственной экономике, останется временно под сильным влиянием частного мясоторговца.

Однако, в данном вопросе, в виду его важности, следы кооперирования скоро скажутся и думаем, что Новгород, уже в значительной степени вытеснивший частного торговца, и в этой стороне своего хозяйства, так необходимой для жизни, выйдет на путь более приемлемый для общества — путь госторговли или кооперации.

На этом пока закончим наш беглый очерк одного торгового лика Новгорода.

Базарный торг отнял у нас порядочную долю внимания. Но этого требовал его характер. Это не столичный торг-базар, а это торг крестьянский, играющий немаловажную роль в Новгороде во всем округе.

Надо только присмотреться к тому, с какой настойчивостью посещается базар окрестным населением, чтобы понять его значение.

Эти вереницы телег, дровней, лодок и лодочек, которые подкатываются и подплывают к городу, несмотря ни на какую погоду, почти каждый базар— уже говорят о том, что значит базар для Новгородского городского и деревенского обывателя.

Создается такое впечатление (на основании, конечно, наблюдений), что не малая доля крестьян окрестных деревень живут только базарным днем.

И достаточно взглянуть с Волховского моста или древнего вала на Волхов по направлению к Юрьеву, и дальше на озеро—в вечерний час летнего базарного дня, чтобы понять все это.

Смотрите, какую чудную картину представляет из себя седой Волхов старик: вот лес мачт..., побывавшие на базаре Новгородские труженики-поозеры садятся в свои разнокалиберные лодки и лодочки, распускают свои паруса полотняные и... пускаются в путь, в Ильмень-озеро.

Там и здесь, вблизи и на горизонте, белеют паруса, чернеют ладьи... И плывут на них по тихим струям седого Волхова Новгородские труженики.

II.

Частная торговля.

Ряд многочисленных заметок и статей, посвященных вопросу вытеснения частного капитала путем замены его государственным и кооперативным, говорит нам, что торговый оборот по Новгороду и Новгородской губернии пока в значительной части в руках частного капитала.

В первом полугодии 1924 бюджетного года по всей губернии было привлечено к обложению уравнительным сбором 2754 торговых предприятия разных видов и категорий, помимо 105 предприятий, подотчетных Губфо и привлекаемых к уплате уравнительного сбора на основании временных правил. По данным налоговых комиссий оборот первых предприятий равен 11050000 р., вторых—5658548 руб. или в среднем (16708548 : 2859) каждое предприятие дало в течение полугодия оборот в 5843 руб. На 93 государственных предприятия падает 4373226 руб., что составляет 26% общей суммы оборота; на 372 кооперативных предприятия—4044322 руб. или 24% и на 2394 частных—8291000 руб. или 50% всего оборота торговли за полугодие.

Эти цифры наглядно говорят о том, что по Новгородской губернии частный оптовик и розничник достаточно укрепились с момента начала НЕП'а и возро-

ждающейся кооперативной и государственной торговле придется столкнуться с сильным противником, овладевшим рынком по мелочной торговле более чем на 50%.

Частная торговля, как известный вид торговли,— в социалистическом государстве, в конечном итоге не нужен, но пока кооперация и госторговля не стали на должную высоту, не вполне расширили свое влияние,—необходим.

В проблеме войны с частным капиталом такое положение вещей требует осторожного и умелого подхода к делу. Веками создавалась потребность в частной торговле. Она глубоко пустила свои корни и потому крутые меры по срыву ее могут повести к другой опасности—сокращению товарооборота. А это нежелательно, и потому борьба с частной торговлей должна идти путем постепенной смены ее кооперативной и государственной торговлей до полной победы, когда само население, убедившись в пользе кооперации, сбросит частную торговлю, как тяжелое бремя и уже—ненужный хлам.

Это требует некоторого знакомства с подробностями зарождения частной торговли, и положения ее на месте в Новгороде.

Частная торговля в Новгороде имела свой расцвет в первый период НЭП'а, в момент, когда мог торговать всякий, кто имел к тому склонность и у кого был небольшой грош в кармане. Это был момент начала организации госторговли и кооперации, ненаналаженность сношений, время случая.

Чувствовался большой сбыт всякого товара, лишь бы он был, и в каком угодно количестве.

В силу наличия требований в товарах, еще слишком слабо развитого аппарата кооперативной и государ-

ственной торговли, было допущено временное явление — частная торговля. Товарооборот после войны и разрухи в народном хозяйстве быстро расширялся и частная торговля, как аппарат, которому торговое дело было очень хорошо знакомо, от которого не скрылась, конечно, потребность населения в товарах и возможность наживы, стала глубоко пускать свои корни. Занялись торговлей все, кто имел хоть маленькую к тому склонность, даже кто и вовсе не имел склонности, и не знал, как торговать, но кто просто желал довольно легкой и возможной в то время наживы, а иногда и просто искал средств для существования.

При внимательном изучении каждого вида торговли, выясняется, что купцов, как таковых, какими мы мыслили их раньше, в Новгороде в современной торговле почти нет. Они сошли со сцены. Некоторые из них исчезли с Новгородского горизонта совершенно, кончив вообще торговать и решив проживать свой век на сколоченное уже добро или заграницей или где нибудь на территории РСФСР, другие осели в Новгороде, но не смогли уже приспособиться к современным условиям торговли и уступили свое место более изворотливому элементу — бывш. приказчикам, которых они поддержали своим капиталом.

Время требовало личной торговли, личного труда, а купцы привыкли к эксплоатации чужого труда, к более широкому размаху. И их не стало. Выплыли из них только дельцы.

Не имея конкуренции ни со стороны еще молодой госторговли, ни со стороны кооперации, замиравшей в своих организационных формах и требовавшей для своей поддержки — живой воды, они начали работать, имея очень небольшой капиталец, но неизмеримые по

объемам и емкости требования рынка. Благодаря всем условиям, способствовавшим быстрому товарообороту, а также привычной им гибкости несложного аппарата — дельцы покрупнее — без особых затрат свободно развивали свои операции и прибавляли гривенник к копейке, сотню к рублю.

Это путь процветания жизни акул — оптовиков.

Малая сравнительно сумма, требовавшаяся для начала дела, окрыляла радужными надеждами людей — торговой марки пониже. Возможное накопление средств раньше и денежных и материальных, как остатков от бывшего дела, дало возможность этим людям дела, уже сросшимися с ним, а иногда и понажившимся от него, объединиться в своего рода товарищества, назовем — «товарищества на вере».

Кроме скопления из нескольких источников одного цельного капитала, с которым можно было уже, пользуясь моментом, начинать торговать, эти товарищества давали и другие возможности и льготы. Торговля, как ни как, для многих была еще делом рискованным. Не ровен час — полетишь в трубу, потерпишь крах. Товарищество гарантировало от разорения, так как дело было общее, капитал вложен всеми; следовательно и убыток, возможный при рискованном деле, раскладывался на всех участников в торговле, в которую вложены были не все пожитки, а только требовавшаяся часть.

Заставляло выступать товариществом и другое соображение, которое не ускользало, конечно, от ловкого человека. Дело в том, что в Республике Советов издан был декрет о 8-ми часовом рабочем дне и проведены мероприятия, которыми ограждались интересы рабочего люда, охранялся его труд от поползновения на них нарождающегося немпанства, конечно, еще не

забывшего прежних своих привычек иногда пройтись за счет чужого труда. Необходим был выход из этих тисков, чтобы обойти назойливую охрану труда, неприятный для непмана закон о 8-ми часовом рабочем дне. И выход был найден, именно, в «этой форме товарищества».

Соединились две, три, четыре семьи — вот и торговое предприятие. Найден будет свой руководитель, его помощники, агенты, продавцы, кассиры (особой сложности эти обязанности пока не имели), наконец, уборщики и пр. Словом, голова, ноги и туловище с руками. Все, как следует, и Охрана Труда удовлетворена; — работают все, работают сами участники, пусть и есть между ними родственные связи. И эксплоатации чужого труда нет.

Общая заинтересованность в деле служила полной гарантией гибкости аппарата и, конечно, несомненной прибыли. Простота торговых операций, несомненный результат и довольно чувствительный, потянули в народившуюся торговлю и другие слои населения. Только что переходивший на мирное строительство военный порядок жизни — привлек к работам в госаппарате, временно разбухшем в момент отыскивания новых форм соотношений в жизни, почти все трудовое население. В ряды работников госучреждений попали и такие, кои по своей психологии чужды были новой работы. И вот, как только появилась возможность торговать и наживаться, эти люди ринулись в торговую работу. И в результате — служака, оказавшийся не у дел, потому что вообще он не был таковым, портной, сапожник, приказчик и пр. и пр. — оказались торговцами. Туда же пошли и просто неудачники.

Пользуясь тем, что налоги были ничтожны, что емкость рынка была колоссальна, следовательно, можно

было расчитывать на быструю реализацию всякого товара, лишь бы он только был налицо, эти «купцы» вкладывали в оборот свои золотые вещи, закладывали одежды и пр. домашний инвентарь и начинали торговать. Сравнительно небольшой труд, маленький процент, того меньше уменья торговать и от нового дела получался уже результат, создавший благополучие не только самого работника, но и семьи. А вместе с тем и капитал уже принимал реальные формы: задолженность покрывалась, наличность росла и все вместе взятое, давало возможность расширить начатое дело. А тут как раз кстати явилась возможность пользоваться кредитом в банке и др. кредитных учреждениях. Это уже значительно облегчало дело и давало возможность ставить торговлю на настоящую ногу. И «купец», начавший свое дело с 100—200 рублей, становился первогильдейным купцом, только не по оборотам, не по количеству товаров в магазинах, а по тем доходам, которые все же перепадали ему, как проценты от вложенного капитала и плата за личный труд. И не смотря на всю «тяжесть» налогов, на которую плакались купцы, но которая была только кажущейся тяжестью, ибо разлагалась на покупателя с некоторым «процентом» в пользу «купца», дело торговое было прибыльно для народившегося вновь купца, пусть часто слышались его крокодиловы слезы.

Тот факт, что купцы и их несложная торговля постепенно нарождались и росли в числе, а закрывалось торговых предприятий очень и очень мало, уже говорил за то, что торговать было выгодно.

При малой сравнительно затрате капиталов — (до 25—30% наличия товара) и самый товар, не требовал многого, как по своему качеству, так равно и по выбору.

На первых порах, что вполне естественно, торговля в одном и том же торговом предприятии производилась всяким товаром. Наши лавки и магазины первого момента НЭП'а были прямо универсальными магазинами: и мануфактура, и обувь, и спички, и деготь с керосином, и скобяной товар и все, что только попадалось под руку торговцу и что нужно было еще незатейливому в то время покупателю, все можно было достать в одном и том же магазине. На качество товара мало обращалось внимания, не до него было, когда товар рвали чуть не с руками.

Все шли торговать, все несли что только можно было — весь свой магазин — в ручной корзинке, и все, пользуясь временем, получали хороший заработок.

И только спустя значительный промежуток времени — торговля начинает выходить из хаотического состояния и принимать известные формы. Начинают вырастать магазины, лавки с однородным товаром: хлебные, бакалейные, фруктовые, посудные и проч. И в конце концов, по примеру госторговли, появились, можно сказать, настоящие магазины.

Период постепенного наростания гос. и коопаративной торговли, а с другой стороны буйного порыва частной торговли по городу, повлек за собой завоевание частной торговлей и деревенского рынка. Надо сказать, что население Новгородской деревни как раньше, так равно и теперь (о том говорят статистические сведения) пользовалось в большинстве торговым аппаратом города. Нам кажется именно характерным для Новгорода явлением, что на базар Новгородский тянется, как по обязанности, все окрестное население, не смотря ни на расстояние, ни на время, ни на погоду. И естественно, что на 100% торговли

городской — 70% идет на снабжение деревни. Значит народившаяся в городе торговля, какая бы то ни была, вместе с городским — овладела и деревенским рынком. А так как буйно развивалась, в силу благоприятных условий, частная торговля, то и получилось на первых порах, что деревенский рынок оказался в руках частного капитала.

Частный капитал (более крупный), конечно, по естественным причинам, по своему существу не мог удовлетвориться только розницей, снабжением товарами частного — розничного покупателя, — он требовал более широкого поля деятельности, и нашел его именно в деревне. Он обладал ценностями, в каких нуждалась деревня, — товарами: — хлебом, солью, керосином, маслом и пр.; он имел уже деньги, а крестьянин имел тоже ценности — сырье, лен, кожи, рыбу, мясо, масло и пр., но вместе с тем он имел большую нужду в первых ценностях. И... сделка произошла, но не такая, при которой третьим фактором является потребитель, а не торговец, а произошла сделка победы частного капитала над потребителем и производителем — крестьянином.

Раз удавшаяся, она стала развиваться и, пользуясь моментом, достигла значительных высот. Крестьянин, главный то потребитель, уже запутался в сетях частного капитала. От него он получил товары, иногда кредит, от него он получил некоторую помощь, ему он сдал накопившуюся продукцию своего труда. Частный капитал для него, по старой терминологии, благодетель.

И здесь возымела силу, знакомая всем пословица: «что втемяшится в башку колом, того не вырубишь и топором». Именно «не вырубишь топором», а вырубишь умелым подходом к делу, о котором так определенно говорил XIII-й партийный съезд.

Нельзя думать, что частный капитал, в лице торгашей первой категории, о которой мы говорили выше, взял, как говорится, быка за рога и потащил его без веревки. В том то и дело, что влияние оптовика на деревню подобно тонкой паутинке, которую очень хитро плетет на мух маленький паук. Последний выделяет из себя неограниченное количество вяжущего вещества. И тут излучения идут по всем направлениям, и подручные «самого» действуют очень умело, при чем не забывают и самих себя. И в результате «один с сошкой, а семеро с ложкой».

Такой порядок вещей, возможный при существовании частного капитала — как необходимое его следствие, — конечно, не будет вовсе иметь места при кооперировании населения, ибо тогда мыслится и самая торговля не как таковая, а как «возможный лишь способ и порядок удовлетворения жизненных потребностей населения, в выгодности которого заинтересовано все население в целом и каждый человек в отдельности, как член Общества».

Наличие достаточно емкого рынка, кроме капитала, требовало и достаточного запаса товаров, чтобы удовлетворить требованиям этого рынка.

И здесь частный торговец, умудренный опытом и окрыленный моментом, сумел найти товар с излишком.

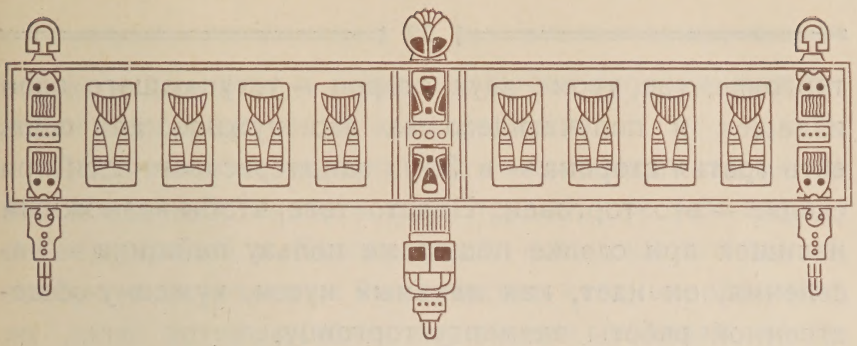
Все товары, включая и хлеб, закупались на внегубернском рынке. Капитал торговца расчитан на быструю реализацию товаров, так как сумма капитала очень не велика. Закупка требует крупных сумм и имеет в виду оптовый размер закупаемого, так как в противном случае закупка не может состояться (выше торгующий заинтересован в массовом сбыте),

или если и состоится, то без такой скидки, какой ожидает закупщик-Новгородец. Быстрый сговор нескольких торговцев и дело устраивается. Шлют определенного человека, закупают оптом, привозят в Новгород, и здесь распределяют. И такая организация дела очень процветала. Самостоятельно один торговец закупал крупную партию только при возможности быстрой реализации товара, и, конечно, при средствах на закупку.

От внегубернских Трестов, а то и арендованных частными лицами предприятий, на Новгород делали нашествия коммивояжеры и предлагали на самых льготных условиях свои товары, даже и в кредит. Предлагали парфюмерию, чай, кондитерские изделия, скобяные товары, мануфактуру, трикотажные и пр. изделия.

Где то требовались обязательно деньги, где то чувствовалась переработка, и в результате — частный капитал, уже насчитывающий значительные суммы, был к услугам нуждающихся. И скупалось часто за бесценок то, что продавалось потом с большим барышем. К услугам частного оптовика богато подобранный ассортимент товаров, имеющихся у Московских, а также и Ленинградских не только частных оптовиков, но и Трестов.

Так жил и живет пока частный оптовик, так прозябает, можно сказать, частный розничник. Широта размаха первого поразительна, уменье подойти к покупателю — есть гарантия успеха другого. Но и тот и другой мыслятся уже, как явление, которому на смену идет новое, здоровое и сильное явление — всеобщая кооперация.



III.

Госторговля и Кооперация.

Самое видное место среди Новгородской торговли в настоящее время занимает Госторговля и кооперация, которым уделяется не мало внимания и в прессе и которые должны будут сыграть в недалеком будущем громадную роль в экономической жизни России.

Если «кооперация есть путь к социализму», как сказал тов. Ленин, то единогласным своим постановлением XIII-й Партийный съезд подтвердил это и тем самым наметил путь, по которому должна пойти теперь наша торговля, вернее не «торговля», а точнее — способ и порядок удовлетворения жизненных потребностей населения. Участие самого населения в этих операциях, или кооперирование населения — насущная задача момента. В этом должно быть заинтересовано все население, и чем оно ближе станет к делу, тем само дело будет продуктивнее и результаты — понижение цен, а следовательно, доступность товаров широкому кругу, будет более возможна, чем при другом порядке этого снабжения — частной

торговле, где, кроме двух сторон — уступающего свой излишек и получающего за это нужное для себя, есть третья сторона — в 50% заинтересованности при сделке — это торговец. Вместо того, чтобы возможный излишек при сделке пошел на пользу пайщика — населения, он идет, как лакомый кусок, чуждому общественной работы элементу-торговцу.

Что же мы видим в Новгороде. Перевоплотились ли там старые предания о торговле, былинные песни о богатом Садко-купце.

Да. Госторговля и кооперация и в Новгороде уже проявляют себя в достаточной мере и начинают ставать на позиции Садко-купца Новгородского.

Кооперация всех видов: — промысловая, потребительская, сельско-хозяйственная, кредитная и друг. участвуют на общей картине торгового Новгорода.

Вывески Райсоюза, Сельхозсоюза, Северокустаря, а также Добровольных Потребительских Обществ — пестрят на магазинах и манят покупателя зайти посмотреть, купить предлагаемый товар.

Вывески на магазинах Новтрестторга, Хлебопродукта и различных Трестов и синдикатов Республики говорят уже за то, что госторговля и кооперация в Новгороде обнимают все стороны и виды торговли и в значительном размере.

И хлеб, и бакалея, и колониальные товары; мануфактура, посуда, обувь, одежда — все можно встретить в этой торговле. Все говорит о том, что перед Новгородской Госторговлей и Кооперацией уж определенно поставлена цель — быть крупным торговым органом, через свои магазины, и склады снабжающим продовольствием и предметами широкого потребления все население губернии — и фабрики, и заводы, и

город, и деревню; и именно — путем продвижения товаров непосредственно к потребителю.

Достигает ли выполнение намеченных задач до 100% задания, сказать пока трудно, так как наряду с Госторговлей и Кооперацией, есть еще плотно засевшие в неуязвимых пока местах частные оптовики, на долю которых тоже перепадает немалая часть. Однако, опубликованный в местной прессе отчет Новгородского Отделения Новтрестторга говорит о солидных его оборотах не только среди городского, но и деревенского потребителя.

Так, за последний год март 1923 — март 1924 г. всеми магазинами и складами Отделения продано товаров на общую сумму Р. 1264000 руб. из коих 70% приходится на долю деревенского покупателя. Преобладающее значение в продаже имеют хлебо-бакалейные товары и промышленные изделия Новгородских трестов, а из внегубернских товаров — мануфактура и железно-скобяные товары. Между прочим, ржи и ржаной муки продано — 369257 пудов, пшеничной муки 31821 пуд., пшена — 51104 пуда, сахару и сахарного песку — 13,5 тысяч, спичек — 4849 ящ., стекла свыше чем на 9000 руб., фарфора тоже и др.

С 1924 года, в целях втянуть в сферу своего влияния многочисленную сеть мелких частных торговцев, использовать их в государственных целях, чтобы не нарушать общую сумму товарооборота, сделать мелких частных торговцев комиссионерами по продвижению товаров в крестьянскую толщу, лишив в тоже время частного оптовика его постоянной клиентуры, служащей для него источником питания и разбухания, Отделение допустило товарное кредитование розничника в Новгороде, обеспечив себя достаточными

гарантиями. С теми же целями допущено товарное кредитование служащего элемента и первичных деревенских кооперативов, на особо льготных условиях. Это конечно не отразилось на продаже за наличный расчет, наоборот последняя возросла до значительных размеров.

Новтрестторг, как орган госторговли по Новгороду и губернии вообще, заслуживает большего внимания сравнительно с другими организациями и по своим операциям и по своему влиянию на рынок. В короткий промежуток времени он завербовал широкий круг постоянных покупателей, наладил и связь с кооперацией, выполнил на местных рынках регулирующую роль в отношении цен, являясь сдерживающим началом для частной торговли. С расширением оборотов Боровичского Отделения в круг влияния Новтрестторга вошли наиболее сильные экономические районы губернии.

Операции Хлебопродукта имеют характер заготовительных операций. Работа Хлебопродукта в своей области также достойна внимания. Магазины его, встречающиеся в городе, имеют крестьянский уклон, и в данном случае приближаются к типу кооперативных магазинов, расчитанных в большинстве на крестьянского потребителя.

Торговля кооперативная распадается на несколько видов и каждый из них имеет свои характерные признаки. Магазины кооперации широко раскинули по городу свою сеть.

Есть кооперативная торговля первичных кооперативов (1-го Добров. Потребит. Общества, Искра), но большая часть торговли создана порядком союзов. Так магазины Райсоюза, одни из больших магазинов и складов, как продуктовых, так и мануфактурных

и др. Почти вся торговля печеным хлебом — черным и белым организована через Райсоюз. Та и другая сторона города обслуживается пекарнями Райсоюза. Даже ресторан и гостинницы в большинстве находятся в ведении этой кооперативной организации. Глаз кооперации проник и в другие уголки. Так, до последнего времени железными товарами торговали частные лица, теперь кооперативы союзов имеют лавки, блещущие богатым ассортиментом товаров. Из магазинов, отпускающих товары частному покупателю, необходимо указать на магазин б. Товарищества промысловых и сельско-хозяйственных кооперативов. Потребсоюз снабжает товарами в большей части своих деревенских клиентов—первичные кооперативы. Не мало развита торговля сельско-хозяйственных кооперацій. И как «уникум» -есть кооперативная молочная лавочка Райсельсоюза.

На это последнее обстоятельство, как мы говорили выше, необходимо бы обратить самое серьезное внимание и способствовать всеми мерами его развитию.

Чисто почти городским — по составу—кооперативом можно считать кооператив Первого Добровольного Потребительского Общества. Ассортимент его товаров достаточно разнообразен, дело поставлено пока хорошо, цены на товары не высоки, и можно надеяться, что кооператив будет процветать, а по примеру его будут возрастать самостоятельные кооперативы, в роде военного дивизионного кооператива, несколько замкнутого в смысле покупателей, или группироваться в общегородской кооператив. Это дало бы возможность сосредоточить значительный оборотный капитал и через то открыло бы широкие возможности оптовых закупок товаров и заметного понижения цен.

Но все это в зародыше. Кооперативно-социалистические идеи еще недостаточно проникли в мозг Новгородского населения и оно, мало осознавши идею, под влиянием некоторых внешних недостатков, присущих пока (что вполне естественно в период нарождения) госторговле и кооперации, как то туго подается в сторону кооперирования. А потому и в Новгороде, как и вообще по Республике, требуется достаточно энергичная пропаганда идей кооперации с одной стороны, и коренной перемены и исправления некоторых внешних недостатков кооперации и госторговли (в конечном итоге — оптовой, но временно и розницы) с другой.

Как и все дело кооперации, старое, но вместе с тем и новое дело, требует еще известного периода времени, чтобы постепенно заменить собой частного торговца. При сознательном понимании населением задач, целей и пользы кооперации, частная торговля будет только терпимым злом, пережитком, который сам собою замрет в социалистическом государстве.

Одним из существенных вопросов, от разрешения которого зависит возможность овладения кооперацией и госторговлей городским и деревенским рынком, является вопрос об ассортименте товаров. Если в настоящее время при разрешении проблемы кооперирования населения не будет определенно разрешен вопрос об ассортименте товаров — может быть сорвана вся кампания. Почему, например, покупатель часто отвертывается от магазина кооперации? Да потому, что в нем иногда нет необходимых для него товаров. Называет он один товар, допустим, белую муку — в магазине ее нет и он уходит, не смотря на уговоры и предложения других товаров со стороны продавца. «Не надо мне» —

говорит крестьянин покупатель: «возьму это там, где буду покупать муку»,—и уходит сразу же к частному торговцу, у которого и мука есть и цены, вроде как, сходней, да, смотришь, коврижка Ваньке и Грушке перепадет от услужливого «хозяина», знающего великолепно, с какого конца подойти к своему нетребовательному, но капризному, как весь торг, покупателю.

Чтобы кооперация процветала, чтобы товары ее имели хороший сбыт, необходимо очень внимательно изучить местные требования на товары, условия сбыта. Надо дать такой товар, который возьмут, в котором нуждаются, а не загружать магазин тем, в чем нет нужды, что пролежит без движения месяцы, а то и годы.

Нужен хлеб—нагружай магазины хлебом, нужно пшено—вези пшено, но вместе с тем дай в достаточном количестве и другие товары, чтобы покупатель всегда их имел. Иначе будет допущена большая оплошность, поправить которую будет очень трудно,—почти невозможно.

Кооперация не новое дело, но раз кооперирование населения, как путь к социализму, является делом государственным, необходимо для успеха его избежать тех ошибок, коими страдала прежняя кооперация, да не чужда их и вновь народившаяся.

Помимо других слабых сторон в практике кооперации, фактором задерживающим развитие кооперации, было наличие товаров «более низкого качества».

У многих раньше создавалось неприятное впечатление, а затем и представление о кооперации, именно благодаря последней ненормальности в кооперативной торговле.

Повидимому, в члены Правления известного кооператива, в Ревизионную его Комиссию, избирались

общим собранием участников кооператива люди, вполне отвечающие высокому званию, люди—близко стоящие к запросам и интересам своих сопайщиков. Значит, можно было и надеяться, что и товар будет хороший и цена не дорогая, а всякая надбавка пойдет в пользу пайщикам.

Ан, нет! Товарец—так себе, цены не ниже, если не выше частного торговца, выбор плох,—и в результате: раз взял и, если не возвратит покупатель товара обратно за недоброкачественность, то уже второй раз постарается обойти мимо свой же кооператив и пройти до Иванова, Петрова, Зельцман и др. и у них выбрать, что надо и не дороже, как в кооперативе. А частный торговец зорко следит за покупателем и уж, если тот вышел из кооператива с пустыми руками и пришел к нему, то без товара он такого покупателя не отпустит: и товар нахвалит, и горю посочувствует, и постарается на первый раз отпустить товар в цене пониже, но за то этим он привлечет к себе покупателя, который из пайщика кооператива становится невольным пропагандистом в пользу частного торговца, который учел всю необходимость известного товара, уважив психологию покупателя и предложив ему товар, какой только потребовался, по цене, вполне отвечающей денежным запасам покупателя. И это явление наблюдается нередко и в настоящий момент, да еще вдобавок в таких товарах, как пшено, горох, масло растительное. Картина, когда крестьянин, купивший в кооперации или госторговле, допустим пшено, спустя некоторое время возвращался в магазин и раздосадованно говорил, что таким пшеном надо в физиономию продавшему,- производила удручающее впечатление и, кажется, служила явлением, отталкивающим от кооперации.

Сезон для товара имеет также большое значение.

Почему у нас в кооперативах иногда товары залеживаются по несколько месяцев, а то и годы. Да потому, что они куплены не ко времени. Валенки купят весной, кожаные сапоги в конце осени. Накупят хлеба, когда его не надо, а необходимы другие продукты. Не редки случаи, когда перед праздником (а с этим еще большинство считается по традиции) в кооперации и госторговле нет белой муки, нет сахара, нет сладостей. И в результате—покупатель идет в частную лавочку, где услужливый торговец приготовит согласно его требованиям и времени большой выбор. Мы имеем в виду провинцию, где в руках частных торговцев добрая половина торговли, если не больший процент. И в этом виновата наша нераспорядительность.

Новый закон дает широкий простор и полномочия кооперации, но оставляет пока и частного торговца. Надо видимо пользоваться его знанием, опытом, примером. И все, что хорошего—позаимствовать и, преломив его в призме общественности, применить в кооперативе и госторговле, где каждый покупатель и продавец—сам хозяин за одним общим делом.

Частный торговец опытом убедился, что товар идет сезоном, что деньги затрачивать надо с толком; ну, и покупает он все, сообразуясь со временем. Бывшая кооперация редко это учитывала и промах этот ей дорого обходился, влек за собой накладные расходы, залежи товаров, поднимая на товары цены, и в результате проваливал доброе дело кооперации. Надо надеяться, что новая струя в кооперации, пролетарский элемент, учтет промах прежних лет и работников кооперации и в новом деле избежит их и тем самым сделает кооперацию «своим» делом населения.

Надо учиться торговать, в этом ничего худого нет; надо избегать того, что в прошлом было нежизненным, гнилым, придатком, который должен быть срезан.

Цены на товары имеют почти первостатейное значение, особенно теперь, когда дорога копейка не только в деревне, но и в городе.

Надо посмотреть и послушать, как идет торговля крестьянина с продавцем. Зная психологию покупателя, продавец назначает цену выше той, за которую можно бы продать, и начинает торговаться. Заранее расчитав, сколько можно спустить, продавец постепенно отступает от своих позиций и, бывает, что случайно задержавшись на известной цифре, он продает товар дороже, чем назначил. Но так как эта цена ниже, чем в кооперации, допустим, на копейку, две, покупатель крестьянин, удовлетворенный торгом, покупает товар здесь и бывает очень доволен, что ему скинули, что он купил дешево. Вот это то уменье подходить к главному потребителю — крестьянину и создает ту спайку между частным торговцем и крестьянином, которой ищут (и не находят пока) кооперация и госторговля. Умелый подход и низкие цены, — ниже рыночных, — гарантия того, что наши кооперативы займут подобающее положение в глазах крестьянина и будут залогом процветания кооперативных лавок.

Большую роль здесь может сыграть обязательное вывешивание прейс-курантов цен. Они уже достаточно открывают покупателю глаза и поведут туда, где ему выгодней, т. е. туда, где ниже цены, разумея, конечно, что доброкачественность товаров будет одинакова.

Пока цены кооперации и госторговли здесь мало разнятся от цен частных торговцев, а потому они не являются фактором, способствующим завоеванию сим-

патий покупателя, особенно деревенского. И в данном случае требуется принять драконовские меры к удешевлению товаров кооперации. При достаточно разнообразном и полном ассортименте, при доброкачественности, удовлетворяющей покупателя, товары кооперации расцениваться должны ниже частных торговцев. Быть может это временное явление, но оно необходимо для полной победы, победы безкровной, когда население само убедится в ненужности частного торговца.

Необходимо углубить и распространить на большее число товаров снижение цен. А для этого — с одной стороны — требуется до минимума уменьшить накладные расходы, удешевить транспортирование товаров и пр., с другой — увеличить обороты госторговли и кооперации. Последнее достижимо — при необходимом ассортименте и доброкачественности товаров, как мы сказали уже, а кроме того, при ряде более мелких причин, которые являются пока характерным признаком гос. и кооперативной торговли.

Зайдите вы почти в любой магазин госторговли или кооперации и магазин частного торговца и вы на деле убедитесь в той разнице, которая существует пока в этих двух однородных по существу, но не одинаковых по форме учреждениях.

Рынок в целом, каждый покупатель в отдельности, — капризны и требовательны. Это пока факт (пусть пережиток или наследие старого времени). Однако, в жизни считаться с этим приходится. Да и нет большой вины, когда требования покупателя — эгоиста будут удовлетворены.

А он приходит в магазин и... ждет вежливого и внимательного отношения к себе. Он требует, чтобы

желание его было исполнено в известное время, момент. Он хочет по русскому обычаю (что делать, если пока он, как наследство, не пережит) товарец посмотреть: хорош ли он по качеству, в чистоте и опрятности ли он лежит, и многое другое. Наконец, он требует известного эффекта от магазина.

И что же. Если просмотреть всю пестроту газетных заметок, пожеланий, профессиональных постановлений, сверить их с жизнью, наконец, лично посмотреть хотя бы и в Новгородских магазинах, то сразу станет ясным положение дела в кооперации, допустим, и частном магазине.

Частный торговец, который дорожит покупателем, обратится к нему с таким тоном и так предложит товар, как будто он только и ждал вошедшего покупателя. Разспросы, иногда трубка мира, словом, все будет пущено в ход, лишь бы покупатель не ушел без товара. Много значит и уступка в цене (это уже требование русской натуры). Товар налицо, его можно осмотреть, покритиковать и все же в конце то концов согласиться с торгашем. А самый отпуск. Быстро, без всякой задержки, без очередей у товаров и кассы. Товар прилично упакован, и услужливый хозяин высоко поднимает шляпу и низко кланяется обойденному им покупателю, который, уходя, еще раз взглянет на прекрасно разставленные в витринах предметы продажи. Часто бывает, что частный магазин не блещет богатым убранством, но обходительный хозяин и это скрасит и, в общем, от магазина остается самое хорошее впечатление. Но этих вот качеств привлекательного магазина часто не было раньше, да иногда нет их и теперь в магазинах кооперации и госторговли. Сухо, неприветливо встретит тебя продавец, буркнет

кое что о товарах. Если покупатель готов взять,— сухо он предложит, начнет отпускать, но без осмотра любопытного покупателя; большею частью то, что есть (о качестве не говорят, а больше умалчивают). Затем начнется длинная процедура выписки ордеров. С ордером иди к кассе, от кассы с отпуском ордера иди к продавцу, сдай отпуск ордера и тогда только, и то через некоторое лишь время, получишь свой товар, предварительно поругавшись с товарищами по несчастью.

Право, иной раз стоит, стоит покупатель и уйдет раздосадованный. Будет потом такой покупатель, если не врагом, то во всяком случае плохим сторонником кооператива.

Запись ордерка отнимает много времени и требует изменения в сторону упрощения и ускорения.

Не лишним будет предъявить к кооперации и требование о содержании магазина в должной чистоте при достаточном освещении и отоплении и, по возможности, об отпуске товаров нетто — чистым весом. А то, признаться, покупателя очень смущает то обстоятельство, что может купить он только фунт товару, да и то в этот фунт войдет до 15 золотников бумаги. Уж не стоит наживать так с покупателя, а лучше расширять оборот большим количеством покупателей...

Самый подбор сотрудников в кооперации и госторговле должен быть поставлен так, чтобы поставленные на дело знали, что о н и (продавцы) и т е (покупатели)— о д н о и т о ж е; оба хозяина, оба пайщика, оба одинаково заинтересованы в хорошем сбыте хорошего товара с хорошим барышем.

Из двух видов торговли — один ведет к социализму — это путь полного кооперирования населения.

Читатель! Если ты задумался над выбором одного из этих путей — выбирай путь кооперации.

Ее прямой путь имеет одну цель — социализацию общества.

Е. С.

1924 год. Лето.
Новгород.

Новгород, Вечевая площадь, д. Комхоза.

НОВГОРОДСКАЯ КОНТОРА АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА „ХЛЕБОПРОДУКТ“.

Телефоны: №№ 20 и 31.

ПРОИЗВОДИТ:

на территории Новгородской губернии заготовку льна, кудели и друг. с.-х. продуктов, а также продажу с.-х. продуктов через свои склады и лабазы, находящиеся в г. Новгороде, на ж. д. станциях Чудово, Волхово, Окуловка, Бологое Октябрьской ж. д., в г. г. Боровичах и Ст.-Руссе и в селе Медведь Новгородского уезда.

КОНТОРА ИМЕЕТ В БОЛЬШОМ КОЛИЧЕСТВЕ И ВЫБОРЕ: ржаную муку, белую муку разных сортов, разные крупы: гречневую, пшено, рис, горох, масло подсолнечное, грызовой подсолнух, отруби и проч. с.-х. продукты и вступает в договорные отношения с государств. и кооперативными организациями и торгово-промышлен. предприятиями по снабжениию их необходимыми продовольственными продуктами.

ЛЬГОТНЫЕ УСЛОВИЯ РАСЧЕТА.

ОБ ЭТОМ Контора извещает все Государственные и кооперативные организации, торгово-промышленные предприятия, городское и сельское население Новгородской губернии.

Акционерное Общество «Хлебопродукт».

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
Трест Стекольных Заводов.

Новгородской губернии.

ПРАВЛЕНИЕ г. Новгород, ул. Карла Либкнехта, д. № 6.
Телефоны: №№ 233 и 337.

Коммерческая часть Правления. г. Ленинград, Просп. 25 октября, 70.
Телефон №544-64.

ЗАВОДЫ:

1. „ВОССТАНИЕ". Ст. Чудово, Октябр. ж. д.
2. Имени 1-го Коммун. Добротряда. Ст. Б.-Вишера, Октябр. ж. д.
3. Имени 3-го Коммун. Добротряда. Ст. М.-Вишера, Октябр. ж. д.
4. Им. т. Луначарского. Ст. Березайка, Октябр. ж. д.
5. „ТРУД". Ст. Баталино, Октябр. ж. д.

ЗАВОДЫ ТРЕСТА вырабатывают всевозможную чайную и столовую посуду, художественной отделки канцелярские приборы, техническое и электротехническое стекло, ламповое стекло, ламповую арматуру, электрическую и газовую арматуру, цветное и светлое стекло, цветные вазы и разные художественные изделия, бутылку водочную, аптекарскую посуду и оконное полубелое стекло.

Торгово-промышленный Банк С.С.С.Р.

„ПРОМБАНК".

НОВГОРОДСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ.

Новгород, Вечевая площадь.

Адрес для телеграмм: НОВГОРОД ПРОМБАНК.

Телефоны: Операционный зал № 234. Кабинет Управляющ. № 286.

Производит следующие операции:

Открытие государственным и кооперативным организациям, а также частным лицам и предприятиям кредитов до востребования и выдачу ссуд под залог товаров, дубликатов, векселей, иностранных ценных бумаг, тратт и девиз, валюты и драгоценных металлов.

Учет векселей и долговых обязательств.

Покупка иностранных ценных бумаг, тратт, девиз и драгоценных металлов.

Покупка золота в слитках и золотой монете.

Покупку и выдачу ссуд под государственные процентные бумаги (займы).

Переводы и аккредитивы на все пункты СССР и заграницу.

Инкассо векселей, обязательств и всякого рода документов и ценностей.

Покупку и продажу по поручениям хлебных грузов и товаров.

Прием денег на текущие счета и вклады.

ПРИ ОТДЕЛЕНИИ ОТКРЫТО АГЕНТСТВО ГОССТРАХА, КОТОРОЕ ЗАКЛЮЧАЕТ ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ.

Прием вечерних взносов на текущие счета.

Кассы Банка открыты: **от 10-ти часов до 3-х часов дня.**
ДЛЯ ВЕЧЕРНИХ ВЗНОСОВ:
от 5-ти часов до 7-ми час. вечера.

НОВГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БУМАЖНЫЙ ТРЕСТ

г. Боровичи, Новгородской губ. Советская ул. 1.

„НОВБУМТРЕСТ".

Председатель правления Ф. Е. Емельянов.

Члены правления: И. У. Ульянов. Р. И. Бейлинзон.

№№ ТЕЛЕФОНОВ:
Правления . . . 90,
канцелярии . . . 50,
Технического отдела 194,
склада 80,
Вельгийские фабрики . . . 76.

Основной капитал . . . . . 2.000.000 рублей.

Оборотный капитал . . . . 350.000 рублей.

ОБ'ЕДИНЯЕТ нижеследующие предприятия:

2-ю и 3-ю БУМАЖНЫЕ ФАБРИКИ района имении Реппо (Вельгия), УДИНСКУЮ КАРТОННУЮ ФАБРИКУ (П. О. Сопины, Новгородской губ.). КАРТОННУЮ ФАБРИКУ „КРАСНАЯ ЗВЕЗДА" (П. О Минцы, Новг. губ.)

Генеральное представительство-Акц. Общество „Новтрестторг".

(Ленинград, Просп. 25 октября д. № 70).

ТРЕСТ ПРОДАЕТ БУМАГУ: картузную, оберточную и обложку.

ТРЕСТ ПОКУПАЕТ: макулатуру, краски, сукна, сетки, ремни и разные материалы.

НОВГОРОДСКОЕ АПТЕКОУПРАВЛЕНИЕ.

г. НОВГОРОД,
Улица Большевиков № 2.

ТЕЛЕФОНЫ: Завед. . .322.
Общий . .170.
Губ. ап. ск. 218.

ТЕКУЩИЙ СЧЕТ ГОСБАНКА № 22.

ОБЪЕДИНЯЕТ:

ОБЪЕДИНЯЕТ:

- Аптек 18
- Магазин. Санатарии и Гигиены 9
- Губернский аптечный склад . . 1
- Химико-Аналитическую лабораторию 1
- Ларьков 2

СНАБЖАЕТ НА ДОГОВОРНЫХ НАЧАЛАХ медикаментами, перевязочными материалами, предметами ухода за больными и инструментами всю лечебную и ветеринарную сеть губернии.

ЗАКУПАЕТ ЛЕКАРСТВЕННОЕ СЫРЬЕ.

Цены по прейс-курантам Москвы и Ленинграда.

Государственным и кооперативным организациям льготные условия расчета.

НОВГОРОДСКИЙ

Центральный Рабочий Кооператив.

ОБ'ЕДИНЯЕТ 3.100 ПАЙЩИКОВ.

ИМЕЕТ:

9 хлебо-бакалейных магазинов.
3 мясных магазина.
1 булочную.
1 мануфактурный магазин.
1 ларек.
3 рабочих столовых.
2 гостинницы.

Товарный оборот с 1 апр. по 1 октяб. 1925 г.

900.000 РУБ.

Новгородский Рабочий Кооператив

„КРАСНЫЙ СТРОИТЕЛЬ".

ПРАВЛЕНИЕ г. Новгород, ул. К. Либкнехта, д. 2.

ОБСЛУЖИВАЕТ

РАБОЧИХ СТРОИТЕЛЕЙ 9 УЧ. ЖЕЛ. ДОР. ПОСТРОЙКИ ЛЕНИНГРАД-ОРЕЛ, ШОССЕЙНО-ДОРОЖНЫХ УЧАСТКОВ, КИРПИЧНЫХ И ЧЕРЕПИЧНЫХ ЗАВОДОВ.

ИМЕЕТ 3 лавки: в Новгороде, в Рябове и и движующуюся вагон-лавку.

ПРАВЛЕНИЕ.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБ'ЕДИНЕНИЕ КИРПИЧНО-ИЗВЕСТКОВЫХ ЗАВОДОВ

Новгородской губернии.

ПРАВЛЕНИЕ

г. Новгород, ул. К. Либкнехта, № 2. Телефоны №№ 144 и 299.

Вырабатывает на своих заводах:

КИРПИЧ красный, строительный;

ЧЕРЕПИЦУ кровельную, гончарную;

ИЗВЕСТЬ негашенную.

ОБ'ЕДИНЯЕТ:

5 кирпичных заводов,

2 черепичных и

3 известковых.

Правление.

РАЙОННАЯ КОНТОРА
ЛЕНИНГРАДСКОЙ ТОВАРНОЙ БИРЖИ.

Новгород,
Московская ул. 57
Телеф. № 271.

ПРИЕМ к регистрации внебиржевых сделок.
(Ежедневно от 10-2 ч.)

ПРИЕМ заявок по спросу и предложению для реализации через Ленинградскую Товарную Биржу.

Выдача справок о котировальных ценах Ленинградской Товарной Биржи и других Бирж Союза.

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ОБЛАСТНОЙ СОЮЗ КООПЕРАТИВОВ
„СЕВЗАПСОЮЗ".

Новгородская Образцовая Типография и Переплетная.

г. Новгород, ул. Лассаля (М.-Михайлов.)
дом № 4.
Телефоны: №№ 98 и 240.

ТИПОГРАФИЯ ВЫПОЛНЯЕТ
срочно и аккуратно
всевозможные типографские и переплетные заказы.

ИСПОЛНЯЕТ ЗАКАЗЫ КАК НА СОБСТВЕННОЙ БУМАГЕ РАЗНООБРАЗНЫХ СОРТОВ, ТАК И НА БУМАГЕ ЗАКАЗЧИКОВ.

ИК-257992

-20
23/6-65

150

Цена 50 коп.

UNIVERSITY OF N.C. AT CHAPEL HILL
000270507 98